

E-book deel 1

Risicogestuurd adviseren

Laat ondernemen niet
eindigen in 'Er was eens...'



Risicogestuurd adviseren

Voor de toekomstgerichte adviseur.

Ondernemen is per definitie risico's nemen. Maar dan wel de risico's waar u als ondernemer voor kiest. Een ondernemer wil kunnen inspelen en groeien op dát onderdeel waar hij in gelooft. Als adviseur helpt u om dit mogelijk te maken. Door goed risicomanagement, zorgt u ervoor dat de (MKB)ondernemer zich kan focussen op waar hij goed in is: ondernemen. Kortom: goed risicomanagement maakt ondernemen mogelijk.



In dit e-book leest u waarom risicomanagement kansen biedt voor u als adviseur. En hoe u uw meerwaarde als trusted advisor vergroot.

In dit E-book

<i>Risicogestuurd advies is de nieuwe standaard</i>	3
Maak uw relaties bewust van de feiten	3
Risicogestuurd advies bevordert de omzet	3
<i>Risicogestuurd advies helpt bewuste keuzes maken</i>	4
Ondernemers overschatten hun risicobeheer	4
Dialogoog is de sleutel tot succes	4
Risicoanalyse maakt het bedrijfsresultaat voorspelbaar	4
Risicoanalyse is een dienst op zich	5
Een calamiteitenplan kan bedrijven redden	6
<i>(Her)positioneren als risicoconsultant</i>	7
Uw onderscheidend vermogen bepalen	7
<i>Is risicogestuurd adviseren iets voor u?</i>	8
Ga de confrontatie niet uit de weg	8
Laat aandacht voor procedures niet verslappen	8
Verlies de actualiteit niet uit het oog	9
<i>Met dank aan</i>	10

Risicogestuurd advies is de nieuwe standaard

Nog maar een jaar of 3, 4 geleden was een ondernemer met heel andere dingen bezig dan nu. Techniek, duurzaamheid, milieu en politiek zorgen voor grote veranderingen in het ondernemersklimaat. Natuurlijk brengt dat kansen met zich mee. Maar elke kans heeft ook zijn eigen risico's. Met risicogestuurd advies is uw relatie voorbereid op de gevolgen van onverwachte tegenvallers. En dat is niet zo ingewikkeld als het misschien klinkt. Met de expertise en ondersteuning van Avéro Achmea kunt u het verschil maken.

Maak uw relaties bewust van de feiten

Het aantal ondernemingen dat de deuren moet sluiten stijgt. Dat blijkt uit cijfers van de Kamer van Koophandel¹. Opvallend: het betreft steeds vaker mkb'ers en steeds minder vaak zzp'ers. In november 2022 was dat zelfs een toename van 42% ten opzichte van dezelfde periode het jaar daarvoor. De belangrijke vraag is of u daar wat aan kunt doen. En het antwoord dat u misschien niet verwacht, is ja.

Risicogestuurd advies bevordert de omzet

Als toekomstgericht adviseur brengt u continuïteit in de onderneming van uw relaties. En dát levert echt wat op. Uit onderzoek van TNS/Nipo² blijkt dat bedrijven die continuïteit borgen in hun organisatie kunnen rekenen op:

- de helft meer klanttevredenheid
- de helft minder klachten
- stabiele omzetgroei
- minder ziekteverzuim

“De meeste adviseurs beperken zich tot verzekerbare risico's. Tegenwoordig is dat echt niet meer voldoende.”



¹ [Kamer van Koophandel. Aantal faillissementen blijft toenemen vooral onder mkb'ers – december 2022](#)

² TNS/Nipo - Onderzoek Risicomanagement

Risicogestuurd advies helpt bewuste keuzes maken

Bij risicogestuurd advies draait het om schade voorkomen of beperken. Maar ondernemen is ook risico's durven nemen, en niet ieder risico is een probleem. Dat hangt af van het bedrijf en de mate waarin het risico de doelen van het bedrijf bedreigt. Daarom is het belangrijk te weten welke doelen een onderneming heeft en welke daaruit volgende risico's een bedrijf bereid is te nemen. En of die keuzes bewust zijn gemaakt.

Ondernemers overschatten hun risicobeheer

Het Nationaal onderzoek risicomanagement³ bekeek hoe bedrijven ervoor staan. En dat is een stuk minder goed dan ze zelf denken. De ondernemers mochten zichzelf een rapportcijfer geven. Dat werd vergeleken met de werkelijke scores voor de kwaliteit van risicomanagement, procedures, rapportage, en proactief beheer. Gemiddeld geeft het bedrijfsleven zichzelf een kleine 7. De werkelijk gemeten score is slechts 4,6 – een ruime onvoldoende. De grootste verschillen zitten in de maakindustrie, de handel, en de telecommunicatie.

Dialogo is de sleutel tot succes

De meeste adviseurs beperken zich tot verzekeraar risicomanagement. Tegenwoordig is dat niet meer voldoende. Ondernemers krijgen met zoveel onverzekerbare risico's te maken, dat een continuïteitsplan onmisbaar is. Als toekomstgericht adviseur heeft u de beschikking over de risicokennis van Avéro Achmea. Met die steun in de rug brengt u een dialoog over risico's op gang binnen een bedrijf. Zo staat u er niet alleen voor, en vergroot u de waarde van uw advies.

Risicoanalyse maakt het bedrijfsresultaat voorspelbaar

Bedrijfsdoelen zijn vaak algemeen gesteld. Omzetgroei, kostenreductie, uitbreiding van de activiteiten of het bestaande marktaandeel. Veel concreter is het benoemen wat een bedrijf daarvoor moet doen. Want alle doelen

“Ondernemers krijgen met zoveel onverzekerbare risico's te maken, dat een continuïteitsplan onmisbaar is”

³ Tweede Nationaal onderzoek risicomanagement in Nederland, uitgevoerd in opdracht van Rijksuniversiteit Groningen, Nyenrode School of Accountancy & Controlling, NBA en PwC (2014).

brengen veranderingen met zich mee.
Denk bijvoorbeeld aan

- nieuwe productiemethoden
- nieuwe materialen toepassen
- nieuwe verdienmodellen
- nieuwe markten betreden
- het aangaan van relaties met nieuwe leveranciers en afnemers.

Elke vernieuwing in een bedrijf is ook een potentieel risico. Hetzelfde geldt voor externe ontwikkelingen die invloed hebben op de slagingskans van de gestelde doelen. Door alle ontwikkelingen in kaart te brengen ontstaat een beeld van de totale kans op schade. En bij elk risico moet de afweging worden gemaakt: is het acceptabel of niet? Op die manier draagt zo'n analyse bij aan de voorspelbaarheid van het nettoresultaat van een onderneming.

Risicoanalyse is een dienst op zich

Een risicoanalyse is een goed startpunt. Daarin moet worden vastgelegd:

- wat er is onderzocht,
- hoe het is onderzocht,
- wat er is vastgesteld en
- welke conclusies er zijn getrokken
- en welke maatregelen nodig zijn.

Voor de ondernemer zijn vooral de maatregelen die u adviseert nuttig. Die komen tot stand aan de hand van interviews met medewerkers op alle relevante posities binnen het bedrijf. Ook hierbij kunt u rekenen op de expertise van Avéro Achmea. Daarmee levert u een product op zich, met een substantiële waarde. En die kunt u factureren aan uw klant. Er zit veel werk in, en de meerwaarde voor een onderneming is groot. Al was het maar omdat kwartaal- en jaardoelen er veel realistischer mee kunnen worden opgesteld. Zo breidt u uw eigen businessmodel uit.



Een calamiteitenplan kan bedrijven redden

Een calamiteitenplan gaat over bedrijfscontinuïteit na grote gebeurtenissen zoals een brand, of zware stormschade. Het scheelt enorm als er een draaiboek klaarligt met duidelijk beschreven acties. Als er zich dan een calamiteit voordoet, kan een bedrijf direct maatregelen nemen. Bijvoorbeeld door een deel van de productie tijdelijk bij collega-bedrijven onder te brengen zodat de ondernemer zijn afspraken met klanten na kan komen. Een goed calamiteitenplan kan het verschil zijn tussen snel weer opstarten of een faillissement.

Met een calamiteitenplan kunt u uw relaties uit de brand helpen. Wilt u weten hoe? [Bekijk dan de opleiding Business Continuity Management.](#)



(Her)positioneren als risicoconsultant

Positioneren is inspelen op het gevoel. Met het juiste verhaal een goede reden geven om voor u te kiezen. Door te zorgen dat een bedrijf als eerste aan u denkt als het gaat om risicomangement. En die keuze is niet alleen op rationele argumenten gebaseerd.

Uw onderscheidend vermogen bepalen

Het gaat om beleving. Want mensen onthouden van een gesprek niet zozeer wat er is gezegd, maar wel het gevoel dat ze eraan overhouden. Denk daarom goed na over de kernwaarden van uw eigen onderneming. Daar zit uw onderscheidend vermogen.

- Wat maakt uw kantoor onderscheidend?
- Welke rol vervult uw kantoor voor de doelgroep?
- Welk gevoel wilt u daarmee oproepen bij uw relaties?
- En hoe sluit dat aan bij de doelen van uw relatie?

Hoe u die kernwaarden kunt toepassen op een dienst als risicomangement, is onderdeel van de Opleiding [Praktisch Risicomanagement van Avéro Achmea](#). Daarin komt ook uw eigen positionering als risicoconsultant aan bod. In onze diverse opleidingen rondom Risicomanagement staat uiteraard centraal hoe u uw relaties helpt met bedrijfscontinuïteit.

“Denk goed na over de kernwaarden van uw eigen onderneming, want daar zit uw onderscheidend vermogen.”

Past risicomanagement in uw (her)positionering? Meld u dan aan voor de opleiding [Praktisch Risicomanagement](#).



Is risicogestuurd adviseren iets voor u?

Risicogestuurd adviseren is een uitstekende kans voor een herpositionering. Voor meer omzet en een veel nauwere band met uw relaties. Maar zoals al eerder gezegd, risicomanagement is ook een vak. Een vak dat bepaalde kwaliteiten vraagt. Zo zijn er een paar valkuilen waarvoor we u graag willen behoeden.

Ga de confrontatie niet uit de weg

Risico's ontstaan soms door de houding van de ondernemer. Als een adviseur op dat punt zijn relatie geen spiegel durft voor te houden, dan is dat een gevaarlijke valkuil bij het opmaken van een risicoanalyse. Sommige ondernemers nemen makkelijker een gokje dan anderen. De rol van de adviseur is om hem bewust te maken van de mogelijke gevolgen. Want pas dan kan hij een goede keuze maken: of hij die risico's wil blijven nemen, of toch liever niet. Een goede adviseur durft te confronteren, want dat is in het belang van zijn relatie.

“Benieuwd hoe u het gesprek over risico's aangaat en welke vragen u kunt stellen? Bekijk dan de tips in de infographic: '7 tips voor een goed gesprek over risico's'.

Laat aandacht voor procedures niet verslappen

Juist vanuit een positieve motivatie wijken mensen vaak af van procedures. Bijvoorbeeld om een uitzondering te maken voor een goede klant. Of om een opdracht toch door te laten gaan. Denk maar aan een glasbewassingsbedrijf dat plotseling met een defecte hoogwerker zit. Huren kost tijd en geld, en het is niet zo hoog dus het kan



ook wel met de ladder. Vaak gaan zulke noodgrepen nog goed, maar helaas niet altijd. Naleving van gemaakte afspraken is dus cruciaal.

Verlies de actualiteit niet uit het oog

Houd altijd de actualiteit in de gaten. Wie de krant leest weet dat bijna dagelijks bedrijven worden getroffen door cybercriminaliteit. En dat de schade daarvan groot kan zijn. Maar ook wet- en regelgeving zijn belangrijke risicofactoren voor ondernemers. Denk bijvoorbeeld aan de stikstofmaatregelen die het land in hun greep houden. Of de gevolgen van de oorlog in Oekraïne. Alles kan van invloed zijn op het succes van een onderneming. En een goede risicoadviseur houdt daarom altijd de vinger aan de pols van de actualiteit.

“Een goede risicoadviseur houdt altijd de vinger aan de pols van de actualiteit.”

De training Risicoadviseur is de perfecte opstap om aan de slag te gaan met risicomanagement.

[Lees meer over deze training](#)



Met dank aan:

Louis Koehorst – Senior risicomanager bij Achmea

Richard Oude Luttikhuis – Risicoadviseur en partner bij Levers Ter Braak

Gerard Rooks – Senior consultant Voorzie bij Avéro Achmea

Peter Sieben – Partner bij Weyond management consulting

Martin van Staveren – Senior consultant bij VSRM en
kerndocent risicomanagement aan de Universiteit Twente

Avéro Achmea is een handelsnaam van
Achmea Services N.V., statutair gevestigd
in Zeist. K.v.K.nr 34136016

**Benieuwd hoe u
de informatie uit dit
e-book omvormt tot een
risicogesprek? Bekijk dan
de tips in de infographic.**